

V rámci našich produktů roste zájem o používání mobilních aplikací

Filozofie a metodika IT řešení by měla být co nejbližší filozofii a metodice, kterou koncový uživatel uplatňuje při řízení jednotlivých firemních procesů, jež má daný produkt podporovat, říká Jiří Pospíšil, ředitel divize Informační systémy, společnosti RTS.

TEXT Bára Štanglová **FOTO** Martin Zeman

Vaše společnost poskytuje komplexní služby pro stavebnictví už více než 30 let. Jak se za tu dobu celý trh ohledně IT řešení pro stavebnictví změnil?

Před 30 lety jsme produkovali zcela jiné produkty na zcela jiný trh než dnes. S nadsázkou se dá říct, že dříve byli zákazníci rádi za jakýkoliv produkt, který alespoň nějakým způsobem nahradil rutinní práci nebo poskytl základní informace. Pokud bych se přesto pokusil o nějaké srovnání, tak je lze demonstrovat na našem software na podporu tvorby cenových rozpočtů stavebních zakázek a kalkulací nákladů. V 90. letech se jednalo o izolovaný produkt instalovaný na jednom počítači, určený pro jednoho uživatele, který dohromady s počítačem byl prodáván za cenu, která dnes odpovídá komplexnímu řešení s řádově násobnou funkcionalitou určenému pro práci kooperujících uživatelů. Takže jedna ze zásadních změn je určité razantní zvýšení požadavků na funkcionalitu při silném tlaku na nízkou cenu. Velmi významnou změnou je také způsob užívání SW produktů. V minulosti se jednalo o izolovaný program s téměř nulovou integrací a téměř nulovým sdílením informací mezi uživateli, naproti tomu dnes je právě těžištěm řešení integrace všech procesů, a sdílení informací všemi uživateli a zákazníky, s důrazem na jejich vzájemnou komunikaci.

Naše řešení bych rozdělil na dvě skupiny. Jedním je systém pro podporu, obchodní a výrobní přípravy stavebních zakázek, druhým systém pro komplexní podporu procesů stavebně montážních společností.

Proč by podle vás měli podnikatelé ve stavebnictví využívat ke své práci specializované SW informační systémy? V čem všem jim mohou pomoci?

Domnívám se, že každé odvětví ekonomiky má určitá specifika, která má specializované řešení podporovat. Například metodika a postupy aplikované v obchodní a výrobní přípravě stavebních zakázek včetně cenových a nákladových kalkulací je zcela odlišná např. od kalkulací cen v segmentu prodeje vysokoobrátkového zboží. Z toho důvodu jsem přesvědčen, že vše rámovat do teoreticky jednoho univerzálního řešení není ta správná cesta. Naše společnost jde cestou vývoje a dodávek komplexního ERP řešení pro jeden konkrétní segment tzn., že potenciálnímu zákazníkovi odpadá práce s integrací různých produktů. Dodáváme produkt s vysokou dávkou flexibility a parametrizace, a při každé implementaci u zákazníka přizpůsobujeme individuálně řešení dle konkrétních podmínek daného zákazníka, tak aby co možná v nejvyšší míře podporoval jeho know-how.

Jaká SW řešení svým klientům nabízíte? Jak se liší podle typu zaměření klienta – např. projekční kancelář, investor, stavební firma apod.?

Naše řešení bych rozdělil na dvě skupiny. Jedním je systém pro podporu, obchodní a výrobní přípravy stavebních zakázek, který je na trhu prodáván pod značkou BUILDpower S, nebo v jednodušší verzi pod názvem Stavitel+, a systém pro komplexní podporu procesů stavebně montážních společností, který nese obchodní název INFOpower. Jednotlivá řešení se implementují zákazníkům buď samostatně anebo jako integrovaný celek. Dá se říci, že pro všechny

výše citované typy klientů umíme vytvořit balíček modulů, aplikací a funkcionalit, které podporují všechny požadované procesy konkrétního zákazníka. Pochopitelně nejvíce toho můžeme nabídnout pro dodavatele stavebních a montážních prací, tam jsme schopni uspokojit potřeby jak řemeslníků, menších a středních stavebních firem, tak i velkých korporací s miliardovými obraty. Specializovaná řešení pro rozpočty a kalkulace máme i pro investory a projektanty. V poslední době se významně věnujeme vývoji řešení, které reflektuje současný trend stavebnictví BIM modelování.

O které produkty je mezi zákazníky největší zájem?

Největší zájem je o produkt, který jsem stručně popsal jako systém pro podporu obchodní a výrobní přípravy stavebních zakázek – BUILDpower S a Stavitel+, který v současné době využívá více než 10 000 klientů. Jedná se jak o řemeslníky, tak i největší stavební společnosti. Komplexní ERP systém je implementován v počtu nižších stovek zákazníků.

Na co si při výběru vhodného IT řešení dát pozor? Je kyberbezpečnost tím klíčovým hlediskem?

Kyberbezpečnost je určitě důležitým faktorem, nicméně bych si ji v dnešní době dovolil považovat za standard, a navíc je to problematika, jejichž řešení spočívá spíše v operačních systémech, serverových řešeních, softwaru pro komunikaci a podobně. Pochopitelně naše aplikace v sobě mají implementovány prvky bezpečné autentifikace, komunikace, nastavení práv apod. Dle mého názoru jsou však důležitější faktory, které je třeba brát v úvahu při výběru IT řešení. Je velmi důležité, aby filozofie a metodika, která je promítnuta producentem do IT řešení, byla co nejblíže filozofii a metodice, kterou koncový uživatel uplatňuje při řízení jednotlivých firemních procesů, které má daný produkt podporovat. A současně, jestli je dostatečně flexibilní a parametrický tak, aby mohl reagovat na změny, které nutně přicházejí a v budoucnu přicházet budou. Jinak může být implementované řešení spíše brzdou v rozvoji a bude nutné každých několik let absolvovat finančně a časovou náročnou reimplementaci.

Změnila pandemie covid-19 nějak požadavky vašich klientů, např. vlivem práce z doma apod.?

Nemyslím, že zrovna pandemie nějakým významným způsobem ovlivnila poptávku po našich produktech nebo výrazně změnila požadav-



Jiří Pospíšil, ředitel divize Informační systémy, společnosti RTS

ky na funkcionalitu a rozsah. Určitě se do jisté míry zvedla poptávka po využívání mobilních aplikací, které jsou součástí produktů, což souvisí s výrazným využíváním home office. Také se zvýšila poptávka po digitalizaci výstupů tak, aby byly lépe uplatnitelné při online komunikacích a ruku v ruce s tím poptávka po co největší integraci s kancelářským softwarem. Nicméně, kde vidím velkou dynamiku poptávky, je oblast aktualizací podkladů pro oceňování stavebních zakázek, což pochopitelně souvisí s velmi vysokým tempem růstu cen především materiálových vstupů ve stavebnictví.

Jaký vliv na vaši práci, resp. nových produktů a služeb, bude mít měnící se legislativa v oblasti stavebnictví? Očekáváte nějaký dopad chystané novely stavebního zákona?

Samozřejmostí je, že našim zákazníkům plně garantujeme implementaci jakýchkoli legislativních změn, které mohou nějakým způsobem ovlivnit požadavky na funkčnost našich řešení. Co se týká stavebního zákona tak určitě do jisté míry ovlivňuje funkcionalitu specializovaných aplikací. V budoucnu určitě ovlivní produkty snaha o elektronizaci státní správy, která je obsažena do jisté míry i v novém stavebním zákoně, nicméně pokud vezmu v potaz současný stav digitalizace státní správy, např. stavebních úřadů, obávám se, že uplyne ještě velmi dlouhá doba, než případné změny funkcionalit vyvolané onou změnou legislativy nabudou reálného smyslu. ✕